

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul**

Indonesia sebagai salah satu negara yang memiliki luas hutan yang cukup banyak sehingga memiliki tingkat eksploitatif yang terus meningkat, utamanya bagi para industri pengolahan kayu. Hal tersebut membuat sebagian besar penduduk Indonesia hidup dari usaha pertanian. Salah satu usaha yang dilaksanakan dalam pengembangan industri pengolahan kayu adalah usaha Meubel.

Usaha Meubel merupakan salah satu usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang telah lama dikembangkan oleh masyarakat sebagai wadah peningkatan kesejahteraan masyarakat. Tujuan suatu usaha pada umumnya adalah untuk memperoleh laba sebagai tolak ukur kesuksesan atau keuntungan pemilik dalam mengelola usahanya (Suci dkk, 2013:2). Untuk mencapai laba yang besar, perlunya dilakukan perencanaan yang baik. Perencanaan yang baik akan membuat perusahaan menekan biaya produksi dan biaya operasi serendah mungkin serta meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin (Gilang, 2013:6). Salah satu alat perencanaan yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan analisis *Break Even Point* (BEP).

*Break Even Point* (BEP) merupakan salah satu metode untuk menentukan volume penjualan serta merencanakan laba dengan mengetahui titik impas atau jumlah penjualan minimum agar perusahaan tidak mengalami kerugian.(Herjanto, 2010:151). Analisis pulang pokok (*break-even analysis*) adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menemukan satu titik dalam kurva biaya-pendapatan yang menunjukkan biaya yang sama dengan pendapatan (Herjanto, 2010:151). Perhitungan *Break Even Point* (BEP) digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya-biaya, penjualan serta laba..(Herjanto, 2010:152).

Analisis *Break Even Point* (BEP) dapat ditentukan setelah biaya produksi dan biaya operasi dipisah menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu sedangkan biaya

variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume penjualan (Mulyadi; 2010:13).

Volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Volume penjualan harus selalu dipertahankan dan ditingkatkan, karena merupakan salah satu tujuan perusahaan yaitu keuntungan. Apabila terjadi suatu penurunan volume penjualan maka akan berakibat pada penurunan laba atau keuntungan.

Meubel Jati Jepara Ridho Lahat adalah salah satu usaha kecil dan menengah yang memproduksi dan menjual produk yang berasal dari kayu seperti, meja ukir, kursi tamu, lemari dan bufet. Produk yang paling diminati masyarakat wilayah Lahat dan sekitarnya adalah lemari dan bufet. Hal ini penulis ketahui dari data penjualan pada Meubel Jati Jepara Ridho Lahat berikut.

Meubel Jati Jepara Ridho Lahat terletak di jalan Lintas Sumatera Desa Payo Kecamatan Merapi Barat Kabupaten Lahat didirikan pada tahun 2014 hingga saat ini. Dan dipimpin oleh Bapak Widiensyah. Dan Meubel ini juga telah melengkapi persyaratan administrasi seperti Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) dan juga Surat Izin Gangguan.

**Tabel 1.1**  
**Data Penjualan untuk Produk Lemari**

No	Tahun	Volume Penjualan	Harga Jual/Unit	Total Harga Jual	Biaya Produksi	Pendapatan
1	2017	28	Rp 5.500.000	Rp 154.000.000	Rp 87.733.852	Rp 66.266.148
2	2018	23	Rp 5.500.000	Rp 126.500.000	Rp 79.993.345	Rp 46.506.655
3	2019	22	Rp 5.500.000	Rp 121.000.000	Rp 82.338.580	Rp 38.661.420

Sumber: Meubel Jati Jepara Ridho Lahat, 2020

Berdasarkan tabel 1.1 dapat dilihat bahwa pada tahun 2017 produk lemari terjual sebanyak 28 unit dengan harga Rp 5.500.000 per unitnya sehingga total penjualan sebesar Rp 154.000.000. Total penjualan tersebut dikurang biaya produksi sebesar Rp 87.733.852 menghasilkan pendapatan Meubel Jati Jepara “Ridho” Lahat sebesar Rp 66.266.148. Pada tahun 2018 terjadi penurunan volume penjualan menjadi 23 unit dengan harga sama sehingga total penjualan sebesar Rp 126.500.000. Total penjualan tersebut dikurang biaya produksi sebesar Rp 79.993.345 menghasilkan pendapatan Meubel Jati Jepara “Ridho” Lahat sebesar Rp 46.506.655. Pada tahun 2019 volume penjualan tetap 22 unit dengan harga sama sehingga total penjualan sebesar Rp 121.000.000. Namun terjadi kenaikan pada biaya produksi sebesar Rp 82.338.580 sehingga menghasilkan pendapatan Meubel Jati Jepara “Ridho” Lahat sebesar Rp 38.661.420.

**Tabel 1.2**  
**Data Penjualan untuk produk Bufet**

No	Tahun	Volume Penjualan	Harga Jual/Unit	Total Harga Jual	Biaya Produksi	Pendapatan
1	2017	26	Rp 4.500.000	Rp 117.000.000	Rp 56.714.852	Rp 60.285.148
2	2018	20	Rp 4.500.000	Rp 90.000.000	Rp 50.432.595	Rp 39.567.405
3	2019	19	Rp 4.500.000	Rp 85.500.000	Rp 50.718.080	Rp 34.781.920

Sumber: Meubel Jati Jepara Ridho Lahat, 2020

Berdasarkan tabel 1.2 dapat dilihat bahwa pada tahun 2017 produk bufet terjual sebanyak 26 unit dengan harga Rp 4.500.000 per unitnya sehingga total penjualan sebesar Rp 117.000.000. Total penjualan tersebut dikurang biaya produksi sebesar Rp 56.714.852 menghasilkan pendapatan Meubel Jati Jepara “Ridho” Lahat sebesar Rp 60.285.148. Pada tahun 2018 terjadi penurunan volume penjualan menjadi 20 unit dengan harga sama sehingga total penjualan sebesar Rp 90.000.000. Total penjualan tersebut dikurang biaya produksi sebesar Rp 50.432.595 menghasilkan

pendapatan Meubel Jati Jepara “Ridho” Lahat sebesar Rp 39.567.405. Pada tahun 2019 terjadi penurunan volume penjualan menjadi 19 unit dengan harga sama sehingga total penjualan sebesar Rp 85.500.000. Total penjualan tersebut dikurang biaya produksi sebesar Rp 50.718.080 menghasilkan pendapatan Meubel Jati Jepara “Ridho” Lahat sebesar Rp 34.781.920.

Berdasarkan kedua tabel tersebut, dapat dilihat bahwa volume penjualan lemari dan bufet pada setiap tahunnya mengalami penurunan. Hal ini dapat menjadi ancaman tersendiri bagi pelaku usaha, karena apabila volume penjualan menurun maka akan mengakibatkan jumlah pendapatan yang semakin kecil pula. Penjualan yang semakin menurun dapat diakibatkan karena persaingan usaha sejenis, pendapatan yang semakin kecil pula akibat biaya produksi yang dikeluarkan tanpa perencanaan yang baik. Untuk itu Meubel Jati Jepara Ridho Lahat harus memikirkan strategi untuk mendapatkan pendapatan besar dengan pengeluaran yang sekecil-kecilnya.

Volume penjualan seharusnya ditentukan dengan baik, karena dalam memproduksi suatu produk terdapat biaya-biaya yang dikeluarkan, sehingga biaya tersebut akan berpengaruh terhadap harga jual yang akan berdampak pada volume penjualan. Volume penjualan yang tidak dapat menutupi biaya yang dikeluarkan akan mengakibatkan kerugian sebaliknya, volume penjualan yang melebihi biaya yang dikeluarkan akan memberikan keuntungan bagi suatu usaha. Salah satu metode yang dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan yaitu dengan melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) yang bertujuan untuk mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai, agar perusahaan mengalami titik impas (tidak rugi dan tidak untung). Dengan begitu, perusahaan dapat menentukan target volume penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Meubel Jati Jepara Ridho Lahat belum pernah melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP), perhitungan ini dapat meminimalkan kerugian atau setidaknya perusahaan dalam keadaan impas yaitu tidak rugi maupun untung. Hal ini sangat penting untuk dilakukan agar Meubel Jati Jepara Ridho Lahat dapat melihat

perkembangan kondisi produksi dan penjualan pada tiap tahunnya, apakah mengalami penurunan, kenaikan atau standar. Melalui perhitungan tersebut perusahaan dapat mengantisipasi dan mempertimbangkan apa yang harus dilakukan dimasa akan datang dengan mengetahui keberadaan dimasa sekarang.

Berdasarkan inti dari permasalahan diatas, maka penulis tertarik untuk mengangkat topik ini kedalam penulisan Laporan Akhir dengan judul **“ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) PADA MEUBEL JATI JEPARA RIDHO LAHAT”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan hal-hal yang dikemukakan dalam latar belakang penelitian, maka dapat diidentifikasi beberapa pokok permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana klasifikasi biaya tetap dan biaya variabel dalam produksi lemari dan bufet pada Meubel Jati Jepara Ridho Lahat tahun 2017 sampai 2019.
2. Berapa jumlah Break Even Point (BEP) dalam rupiah dan unit yang dihasilkan untuk penjualan produk lemari dan bufet pada Meubel Jati Jepara Ridho Lahat tahun 2017 sampai tahun 2019.
3. Berapakah jumlah volume penjualan yang harus dicapai agar Meubel Jati Jepara Ridho Lahat tidak mengalami kerugian untuk produk lemari dan bufet pada Meubel Jati Jepara Ridho Lahat tahun 2020.

## **1.3 Ruang Lingkup Pembahasan**

Agar pembahasan Laporan Akhir ini tidak menyimpang dari pembahasan dan lebih terarah, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan pada:

1. Klasifikasi biaya tetap dan biaya variabel dalam produksi lemari dan bufet pada Meubel Jati Jepara Ridho Lahat tahun 2017 sampai 2019.
2. Jumlah Break Even Point (BEP) dalam rupiah dan unit yang dihasilkan untuk penjualan produk lemari dan bufet pada Meubel Jati Jepara Ridho Lahat tahun 2017 sampai tahun 2019.

3. Jumlah volume penjualan yang harus dicapai agar Meubel Jati Jepara Ridho Lahat tidak mengalami kerugian untuk produk lemari dan bufet pada Meubel Jati Jepara Ridho Lahat tahun 2020.

## **1.4 Tujuan dan Manfaat**

### **1.4.1 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan pembuatan Laporan Akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Pengklasifikasian biaya-biaya dalam produksi lemari dan bufet pada Meubel Jati Jepara Ridho Lahat tahun 2017 sampai tahun 2019 yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*).
2. Mengetahui jumlah *Break Even Point* (BEP) dalam rupiah dan unit untuk penjualan produk lemari dan bufet pada Meubel Jati Jepara Ridho Lahat tahun 2017 sampai tahun 2019.
3. Untuk mengetahui berapa volume penjualan yang harus dicapai agar Meubel Jati Jepara Ridho Lahat tidak mengalami kerugian untuk produk lemari dan bufet pada Meubel Jati Jepara Ridho Lahat tahun 2020.

### **1.4.2 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dari penulisan Laporan Akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Pemilik, diharapkan hasil penelitian ini bisa menjadi masukan serta pedoman untuk menentukan jumlah kapasitas produksi, serta pertimbangan untuk menghitung titik impas baik dalam jumlah rupiah maupun dalam jumlah unit untuk produk-produk yang dihasilkan agar perusahaan memperoleh laba.
2. Bagi Penulis, diharapkan hasil penelitian ini dapat memberi manfaat bagi penulis terutama dalam hal menambah pengetahuan serta membantu penulis dalam menerapkan teori-teori yang telah didapat dalam mata kuliah

Manajemen Produksi dan Operasi mengenai *Break Even Point* (BEP) dan bias menerapkannya dalam dunia usaha yang sesungguhnya.

3. Bagi Pembaca, diharapkan hasil penelitian ini dapat menambah pengetahuan serta pemahaman pembaca mengenai perhitungan *Break Even Point* (BEP) dan dapat dijadikan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya yang serupa dengan laporan ini.

## **1.5 Metodologi Penelitian**

### **1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian**

Menghindari pembahasan yang menyimpang dari topik yang dibahas, maka penulis membatasi ruang lingkup penelitian ini pada perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam produksi lemari dan bufet pada Meubel Jati Jepara Ridho Lahat.

### **1.5.2 Jenis dan Sumber Data**

Penulis menggunakan dua macam data berdasarkan cara memperolehnya yaitu data primer dan data sekunder. Adapun penjelasan jenis data berdasarkan cara memperolehnya tersebut, yaitu:

#### **1. Data Primer**

Menurut Yusi dan Idris (2016:109), Data primer adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perseorangan langsung dari objek.

Pengumpulan data primer dalam penulisan laporan ini yaitu mengumpulkan data yang kemudian data tersebut diolah sendiri dari hasil wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha. Data tersebut berupa data mengenai jenis produk yang diproduksi beserta harganya, jumlah rata-rata produksi perhari, bahan baku serta peralatan yang digunakan, biaya lain yang dikeluarkan dalam proses produksi, jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan beserta upahnya dan lain sebagainya.

## 2. Data Sekunder

Menurut Yusi dan Idris (2016:109) Data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah dikumpulkan dan diolah pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi.

Penulis memperoleh data sekunder untuk laporan akhir ini dari berbagai referensi seperti buku-buku, jurnal-jurnal dan internet. Selain itu penulis juga memperoleh data perusahaan berupa sejarah Meubel Jati Jepara Ridho, struktur organisasi, uraian tugas, biaya-biaya produksi yang dibutuhkan oleh perusahaan dalam penentuan harga jual produk, dan lain sebagainya.

### 1.5.3 Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan penulis dalam pengumpulan data dan informasi untuk penulisan Laporan Akhir ini adalah sebagai berikut:

#### 1. Riset Perpustakaan (*Library Research*)

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan membaca, mempelajari serta mengutip kalimat dan pendapat para ahli dari buku-buku literatur, jurnal dan artikel yang dianggap penting bagi penulis dan berhubungan dengan judul yang diambil dalam pembuatan laporan akhir ini. Selain itu juga dapat digunakan sebagai landasan teori yang digunakan sebagai pedoman dan evaluasi dalam penelitian ini.

#### 2. Riset Lapangan (*Field Research*)

Melakukan penelitian lapangan untuk memperoleh data atau informasi secara langsung yaitu dengan cara sebagai berikut:

##### a. Wawancara (*Interview*)

Wawancara yang dilakukan oleh penulis dengan cara melakukan kegiatan tanya jawab langsung kepada pemilik Meubel Jati Jepara Ridho Lahat. Adapun informasi yang penulis dapatkan dari kegiatan wawancara adalah mengenai keadaan perusahaan secara umum dan juga mengenai proses produksi yang dilakukan terutama mengenai biaya-biaya produksi yang dikeluarkan, dan peralatan yang digunakan dalam pembuatan maupun jumlah



penjualan pada Meubel Jati Jepara Ridho Lahat. Melalui kegiatan wawancara ini penulis mendapatkan data primer untuk penulisan laporan akhir ini.

#### **1.5.4 Analisis Data**

Analisis data yang digunakan oleh penulis menggunakan metode penelitian kualitatif dan kuantitatif.

##### **1. Metode Kualitatif**

Menurut Sugiyono (2016:28) Data kualitatif adalah data yang berbentuk kata, kalimat, gerak tubuh, ekspresi wajah, bagan, gambar dan foto. Adapun untuk mendapatkan data yang lebih akurat mengenai data-data yang disajikan dalam bentuk angka, maka penulis melakukan wawancara dengan pemilik Meubel Jati Jepara Ridho Lahat sehingga dapat dikaitkan dengan sumber-sumber lain yang berhubungan dengan hal-hal yang dibahas dalam laporan ini. Melalui metode ini penulis memperoleh data-data yang berasal dari berbagai sumber seperti buku-buku yang berhubungan dengan mata kuliah manajemen produksi dan operasi serta literatur lainnya sebagai pelengkap data untuk disajikan refrensi pembuatan laporan ini.

##### **2. Metode Kuantitatif**

Menurut Yusi dan Idris (2016:108) Data kuantitatif adalah data yang diukur dalam skala numerik. Data yang banyak digunakan dalam penulisan laporan akhir ini adalah data kuantitatif seperti biaya-biaya produksi dan penjualan, jumlah produksi dan penjualan, harga bahan baku, dan harga peralatan yang digunakan. Dengan mengetahui hal tersebut, penulis dapat menggunakan metode perhitungan sebagai berikut:

##### **a. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) untuk Multiproduk**

Dalam penulisan laporan akhir ini, penulis menggunakan metode perhitungan *Break Even Point* (BEP) multiproduk untuk menghitung titik impasnya. Berikut ini formula yang digunakan untuk menghitung *Break Even Point* (BEP) multiproduk, yaitu:

Menurut Herjanto (2015:156-158), rumus titik peluang pokok untuk multiproduk, sebagai berikut:

$$\mathbf{BEP (Rp)} = \frac{FC}{\sum_{i=1}^n \left(1 - \frac{V}{P}\right) W}$$

Dimana:

FC = Biaya tetap per periode

V = Biaya variabel per unit

P = Harga jual per unit

W = Persentase penjualan produk terhadap total penjualan  
(Rp)

$(1 - V/P) W$  = Kontribusi tertimbang

Selain rumus diatas, dapat dipergunakan rumus sebagai berikut:

$$\mathbf{BEP (Rp)} = \frac{FC}{1 - \frac{TVC}{TC}}$$

Keterangan:

FC = Biaya Tetap

TVC = Biaya Variabel Total

TR = Total Pendapatan

Untuk mengetahui beberapa unit yang harus terjual untuk masing-masing produk dalam rangka mencapai *Break Even Point* (BEP), dapat dilakukan perhitungan sebagai berikut:

1) BEP (Rp)

$$\mathbf{BEP (Rp)} = W \times \mathbf{BEP (Rp)} \text{ dalam 1 tahun}$$

## 2) BEP (Unit)

$$BEP (Unit) = \frac{BEP (Rp)}{P}$$

Keterangan:

W = Persentase penjualan produk terhadap total rupiah tertimbang (proporsi)

P = Harga

Suatu usaha dapat dikatakan mendapatkan keuntungan, balik modal atau rugi apabila:

TR > TC = Laba

TR = TC = Balik Modal

TR < TC = Rugi

## b. Perhitungan Perencanaan Kapasitas Penjualan

Perhitungan perencanaan kapasitas penjualan dilakukan atas dasar perhitungan tingkat penjualan untuk mencapai laba yang diinginkan dengan rumus sebagai berikut:

$$Q = \frac{FC + \frac{\text{Laba yang diinginkan}}{1-t}}{P-V}$$

Dimana:

Q = Kapasitas Penjualan Produk

FC = Biaya Tetap

V = Biaya Variabel per Unit

P = Harga Jual per Unit

t = Persentase Pajak